

# **IBM KELOMPOK AGEN DAN LOPER KORAN DI KECAMATAN SEMARANG BARAT KOTA SEMARANG**

**Hari Murti**

Universitas Stikubank Semarang,  
Email: [hmurti076@gmail.com](mailto:hmurti076@gmail.com)

**Abstrak.** Agen Koran merupakan unit usaha yang sebagian besar merupakan usaha menengah kecil dan mikro (UMKM) bidang penjualan media cetak yang pada umumnya memiliki beberapa loper koran dan penjual lepas. Dari hasil temuan dilapangan pada agen koran dan loper di kecamatan Semarang Barat kota Semarang, permasalahan utama dari UMKM agen koran adalah pada sistem manajemen administrasi pembukuan inventory dan keuangan, serta pemasaran. Pembukuan inventory dan keuangan masih menggunakan catatan buku manual, tidak menggunakan standar pembukuan, dan bahkan terkadang tidak dilakukan pencatatan dan hanya mengandalkan hafalan. Kendala pemasaran sering muncul pada tenaga pemasaran atau loper yang tidak tetap dan sering ganti orang, serta kurang tertibnya setoran uang hasil penjualan. Tujuan dari Ipteks Bagi Masyarakat (IbM) ini adalah memberikan pelatihan, penyuluhan, dan pendampingan tentang manajemen usaha kecil, sistem administrasi pembukuan inventory dan Keuangan sesuai standar, pemasaran, dan pembuatan sistem Informasi Agen Koran. Metode yang digunakan adalah dengan memberikan pelatihan dan pendampingan pada agen koran tentang pembuatan tata buku inventory dan keuangan sesuai setandar baik secara konvensional maupun model sistem informasi berbasis komputer, yang dilaksanakan di laboratorium komputer. IbM juga dilakukan kepada agen koran dengan memberikan penjelasan pemaparan dan motivasi tentang manajemen usaha kecil. Sedangkan untuk agen dan loper diberikan penyuluhan tentang sistem pemasaran. Hasil dari dari IbM ini adalah meningkatnya kemampuan ketrampilan tata buku inventory dan pembukuan, mengetahui tentang manajemen usaha kecil dan pemasaran. Sedangkan luarannya adalah laporan IbM, modul pelatihan, dan Aplikasi Sistem Informasi Manajemen (SIM) Agen Koran.

**Kata Kunci :** Agen Koran, loper, SIM, inventory dan keuangan.

## **PENDAHULUAN**

Agen Koran di Semarang yang tergolong Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) terdiri kurang lebih 200 agen. Proses bisnisnya adalah melakukan penjualan media ce-

tak secara lepas melalui lapak agen, maupun dengan cara berkeliling di jalan-jalan, di pertokoan maupun di perkantoran. Cara lain adalah dengan cara menawarkan konsumen untuk berlangganan yang medianya diantar oleh para loper koran.

Dalam menjalankan proses bisnisnya, banyak agen koran yang memiliki permasalahan begitu kompleks yang belum diberikan solusi konkrit guna mengatasi permasalahan tersebut. Permasalahan yang muncul menyangkut masalah dari agen korannya sendiri, maupun dari loper korannya. Berdasarkan temuan dilapangan, permasalahan yang muncul pada agen koran dapat diidentifikasi sebagai berikut : Kesulitan Pemasaran (penjualan kecil) karena persaingan agen yang lebih besar, Banyaknya pelanggan yang beralih ke media Internet, Banyaknya Pesaing yang menjual produk yang sama, Kurangnya Modal usaha, Tempat Usaha kurang *representative*, Banyak yang belum Punya Tempat usaha mandiri, Banyaknya media yang tidak terjual/ rusak, Pemilik Media Minta Bayar Dimuka (bank garansi), Banyak media yang menggunakan sistem jual putus (tidak mau model titip barang/media), SDM terbatas baik jumlah dan ketrampilan karena rata-rata pemilik agen adalah bekas loper yang hanya berpendidikan SD, SMP dan bahkan putus sekolah, Banyak Pelanggan yang bayar dibelakang /nunggak, Sering terjadi kekeliruan/ selisih dalam sirkulasi, Tatabuku keuangan dan inventory tidak standard dan kelihatan ruwet, Banyaknya media yang rusak ketika tidak terjual (dari loper), Loper sering tidak membayar penuh.

Sedangkan permasalahan yang terjadi pada penjual atau Loper koran adalah: Banyak yang tidak terjual (Target dari Agen tidak terpenuhi ),Sebagian besar merupakan Tenaga loper Tidak Tetap (tenaga lepas), Tidak Ada Jaminan Kesejahteraan tenaga kerja (kesehatan, pensiun),Banyaknya loper yang sama di satu tempat (persaingan antar loper), Penguasaan Tempat dagang yang tidak fair, Banyaknya loper yang kehilangan pelanggan karena beralih ke internet, Resiko kerja yang sangat besar (kecelakaan, polusi, kamtibmas),Pendidikan rendah (SD, SMP, bahkan putus sekolah), Banyak yang ber-

profesi ganda ( loper sekaligus pengamen), Cara menjual yang asal-asalan dan kurang memahami strategi penjualan, Kebanyakan mengandalkan penjualan di perempatan jalan ( lampu merah/trafhighlight), Dari banyaknya permasalahan tersebut, dalam Ipteks bagi Masyarakat (IbM) ini akan fokus memberikan solusi yang penting dalam pengabdian masyarakat yaitu bertujuan melakukan:

(a) Pelatihan dan pendampingan administrasi tatabuku inventory dan keuangan agen Koran, (b) Pelatihan dan penyuluhan sistem manajemen usaha kecil, (c) Pelatihan dan penyuluhan sistem pemasaran media, dan, (d) Pembuatan aplikasi sistem informasi manajemen (SIM) agen Koran. Manfaat yang diharapkan dalam IbM ini adalah : (a) Agen koran dapat membuat dan menerapkan sistem administrasi tatabuku inventory dan keuangan sesuai dengan standar pembukuan. Sehingga sistem tatabukunya dapat digunakan untuk memberikan informasi yang benar, jelas, dan mudah dipahami, (b) Agar model bisnis agen koran dapat lebih terkelola dengan baik dan mudah dari proses perencanaan, pengendalian, pengawasan dan pengendalian, (c) Agar mampu meningkatkan penjualan media dan mengurangi resiko yang terjadi, sehingga dapat meningkatkan pendapatn usaha, (d) Mampu menggunakan perangkat teknologi informasi dalam menerapkan sistem informasi manajemen agen koran untuk memberikan kemudahan, kecepatan, keakuratan dalam mengelola sistem inventory dan keuangan serta memberikan informasi dan pelaporan bagi usaha agen koran.

Menurut The Liang Gie dan Drs. Sutarto (1977) mengemukakan Administrasi adalah segenap rangkaian kegiatan penataan terhadap pekerjaan yang dilakukan oleh sekelompok orang dalam kerja sama mencapai tujuan tertentu. Sedangkan tata buku adalah elemen prosedural dari akuntansi, seperti halnya aritmatika dalam matematika. Dengan kata lain tata buku merupakan bagian dari akuntansi

yang dapat didefinisikan sebagai “proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan, dan penganalisaan data keuangan suatu organisasi” (Haryono J, 1997).

Menurut Stanton (2001), definisi pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Menurut Aji Supriyanto (2005) sistem informasi adalah suatu sistem di dalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian, mendukung operasi, bersifat manajerial dan kegiatan strategi dari suatu organisasi dan menyediakan pihak tertentu dengan laporan-laporan yang diperlukan.

## **METODE**

Metode yang digunakan dalam IbM ini adalah metode ceramah, pelatihan dan bimbingan teknis, pendampingan, dan pembuatan rancang bangun. Metode ceramah dilakukan untuk melakukan penjelasan dan pencerahan tentang sistem pemasaran dan manajemen usaha kecil. Sedangkan metode ceramah yang disertai pelatihan atau bimbingan teknis dan simulasi data dilakukan pada tatabuku dan inventori.

Untuk Sistem Informasi Manajemen (SIM) Agen Koran menggunakan metode rancang bangun, ceramah, pelatihan, bimbingan teknis, dan pendampingan pengoperasian sistem. Metode rancang bangun digunakan untuk menghasilkan sebuah sistem informasi yang nantinya dapat dimanfaatkan atau difungsikan oleh pengguna sistem dalam hal ini para agen koran. Semua bahasa yang digunakan dalam ceramah atau penjelasan menggunakan bahasa Indonesia.

Setiap kali pelaksanaan metode di atas

selalu dilakukan evaluasi berupa diskusi dan tanya jawab. Bahkan untuk pelatihan tata buku dan inventori dilakukan dengan cara memberikan latihan soal pada lembar kertas yang perlu dikerjakan dan diselesaikan. Untuk implementasi SIM agen koran metode pelatihan dan pendampingan disertai dengan latihan pengisian data, pembuatan laporan dan pencetakan.

Alat yang digunakan untuk metode IbM adalah modul ajar, kertas, buku, papan tulis, OHP, laptop, PC, pulpen dan spidol. Modul ajar digunakan untuk memandu para peserta pelatihan yang berisi materi-materi ajar dan petunjuk teknis yang disampaikan dalam IbM. Kertas digunakan untuk mencatat dan membuat contoh dan simulasi tatabuku dan inventori. Buku digunakan untuk mencatat dan membuat format pembukuan pada tata buku dan inventori. Papan tulis digunakan untuk memberikan penjelasan dengan cara mencatat dan membuat gambar ilustrasi. OHP dan laptop digunakan untuk menampilkan presentasi dan pelatihan atau simulasi sistem tata buku dan inventori menggunakan software MS-Word dan Excel, juga untuk pelatihan dan pendampingan simulasi SIM Agen Koran, sedangkan peserta pelatihan menggunakan PC. Spidol untuk menulis dipapan tulis, dan pulpen untuk menulis dikertas dan buku.

## **PEMBAHASAN**

### **Peserta, Tempat dan Materi Pelatihan**

Peserta pelatihan dibagi menjadi dua kategori yaitu kategori pemilik agen koran, dan loper koran. Pemilik agen koran yang mengikuti pelatihan terdiri dari 4 peserta agen yaitu Prayitno Agency, Prabu Agency, Yudhistira Agency, dan Arie Alvinch. Jumlah waktu pelatihan manajemen usaha kecil, tata buku dan inventory, dan pemasaran selama 4 hari dengan waktu perharinya membutuhkan 4 jam. Sedangkan untuk pelatihan penggu-

naan perangkat komputer (PC) 1 hari.

Loper koran terdiri dari dua sub kategori, yaitu loper berlangganan dan loper penjual lepas. Jumlah peserta pelatihan adalah 19 orang dengan selama 4 hari dengan masing-masing jam perhari adalah 4 jam. Materi yang diberikan adalah manajemen usaha kecil, motivasi kerja dan sistem pemasaran. Juga dilatih penggunaan komputer agar supaya tidak gagap terhadap teknologi informasi.

Tempat pelatihan adalah ruang kelas pembelajaran di Universitas Stikubank (UNISBANK) Semarang. Sedangkan untuk pelatihan komputer di tempat laboratorium Fakultas Teknologi Informasi UNISBANK Semarang.

Setiap peserta mendapatkan modul sesuai dengan materi pelatihan. Selain modul sebagai bahan pelatihan, nantinya juga sebagai bahan bacaan untuk pencerahan bagi para agen koran dan loper setelah selesai pelaksanaan pelatihan.

### **Pembuatan Rancang Bangun SIM Agen Koran**

Pembuatan rancang bangun Sistem Informasi Manajemen (SIM) Agen koran dimaksudkan agar dapat digunakan untuk pelatihan para agen koran. Selain itu ketika diimplementasikan atau diterapkan pada komputer masing-masing agen koran dapat dimanfaatkan dengan baik dalam menunjang fungsi manajemen inventory dan keuangan pada gane koran.

Pembuatan rancang bangun SIM agen koran ini menggunakan metode sistem pengembangan siklus hidup sistem informasi yaitu analisis, desain, dan implementasi sistem.

### **Analisis Sistem**

Komponen atau entitas sistem Inventory agen koran terdiri atas pemilik sekaligus se-

bagai staff, pengecer, loper, dan supplier atau agen besar. Sedangkan aktivitas atau proses inventory yang terjadi pada agen koran adalah penerimaan atau pembelian dari supplier atau agen besar yang selanjutnya dipilah menurut jenis media, dihitung, disortir jika ada barang atau media yang rusak, dikelompokkan dan didistribusikan atau diretur.

Model pembelian atau penerimaan dari agen besar dapat dilakukan dengan sistem pembayaran dimuka, pembayaran langsung, dan pembayaran dibelakang. Pembayaran dimuka biasanya untuk memastikan ikatan sebagai agen dimana jumlah media yang diambil biasanya bisa lebih besar kuotanya dibanding dengan pembayaran. Untuk pembayaran langsung biasanya dilakukan untuk media yang sifatnya bukan harian, atau media yang terbitnya pada periode tertentu atau media baru yang belum ada kerjasama atau sering disebut jual lepas. Sedangkan pembayaran dibelakang (pasca bayar) dilakukan untuk media yang sifatnya harian atau rutin, serta sudah menjalin kemitraan usaha.

Proses pemilahan ditentukan berdasarkan jenis media kemudian dilakukan sortir untuk menentukan media yang layak dan yang tidak layak (rusak atau gagal cetak). Media yang layak selanjutnya dikelompokkan kembali berdasarkan orang yang menjual yaitu para loper, pengecer harian, atau penjual lepas. Loper berarti sudah punya pelanggan tetap yang setiap hari atau periode harus dikirim medianya. Sedangkan pengecer harian adalah karyawan pengecer yang setiap hari menjual seperti di perempatan jalan, keliling kantor dan sebagainya, dan apabila barang atau media tidak habis dapat dikembalikan. Penjual lepas adalah orang yang mengambil sewaktu-waktu tanpa ada kepastian dan sifatnya melakukan pembelian lepas, apabila ada sisa tidak dapat dikembalikan ke agen.

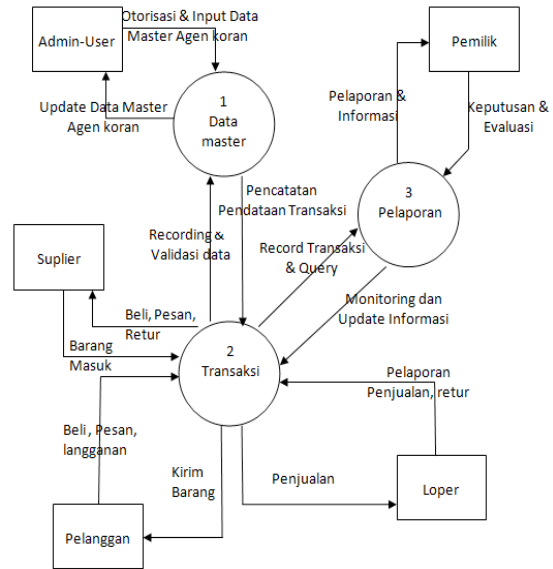
Proses retur terjadi apabila barang dari supplier rusak dan dikembalikan ke agen be-

sar. Retur juga terjadi apabila dari pengecer penjualannya tidak habis, maka dikembalikan ke agen, dan agen kecil dikembalikan ke agen besar. Namun begitu terdapat juga yang retur hanya dilakukan dari pengecer ke agen, sedangkan agen sifatnya membeli lepas dari agen besar sehingga tidak dapat diretur ke agen besar.

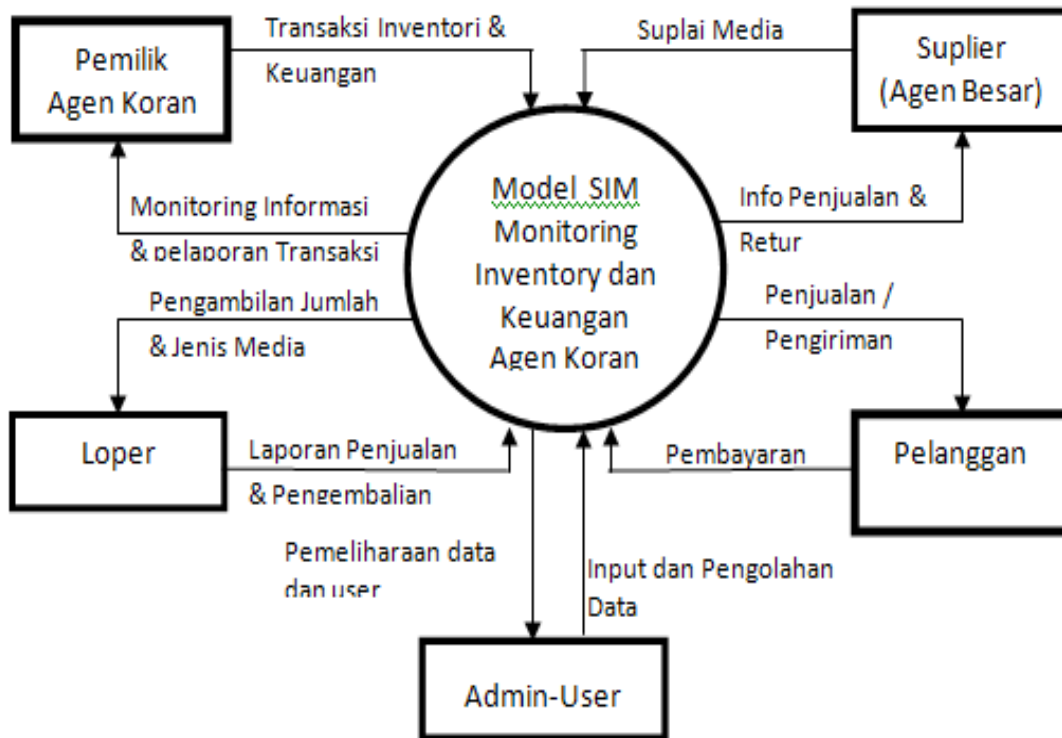
## Desain Sistem

Desain sistem dilakukan dengan cara membuat diagram arus dokumen (DAD), desain Entitas Relasional Diagram (ER-D), desain database, dan desain antarmuka.

Desain konteks DAD dari SIM agen koran adalah sebagai berikut.



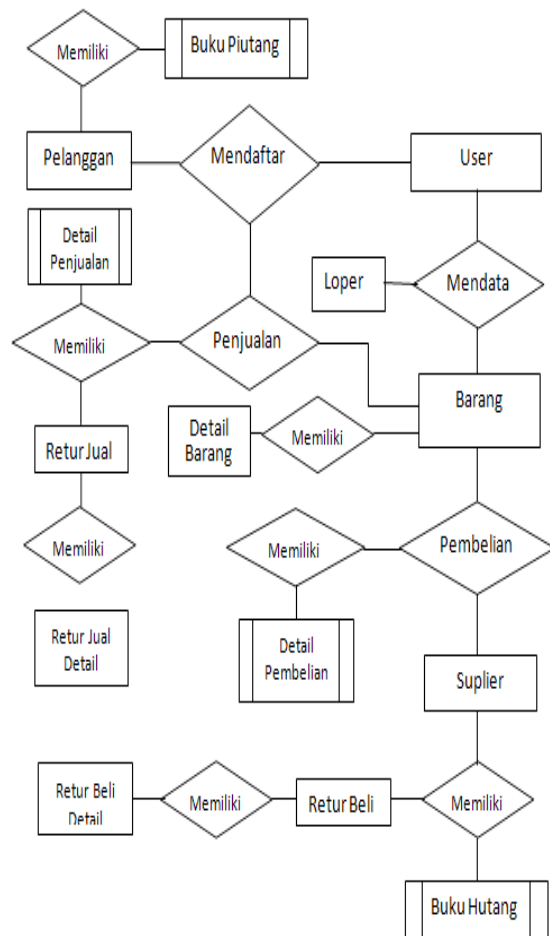
**Gambar 2. DAD Rinci SIM Agen Koran**



**Gambar 1. Context Diagram SIM Agen Koran** Dari gambar 1 diatas selanjutnya dapat dirinci sebagai berikut.



Dari hasil rancangan DAD seperti di atas, maka selanjutnya dapat disusun ER-Diagram seperti berikut ini.



**Gambar 3. Desain ER Diagram SIM Agen koran**

Bentuk relasi tersebut menunjukkan bahwa entitas-entitas yang ada akan membentuk sebuah hubungan atau keterkaitan data yang lebih besar yang disebut database. Bentuk keterhubungan entitas yang ada akan menjadikan sebuah entitas baru yang biasa disebut sebagai entitas penghubung yang sifatnya sebagai entitas dinamis atau transaksional. Entitas penghubung ini bisa berupa entitas transaksi yang sudah terdefiniskan dalam simpanan data DAD atau dapat timbul entitas baru yang berfungsi hanya sebagai penghubung antar entitas master dan detail

dari sebuah entitas master atau transaksional.

Berikut ini adalah beberapa contoh hasil transformasi ER Diagram dalam bentuk tabel-tabel database.

**a. Tabel User**

No.	Nama Field	Type	Length	Keterangan
1.	Username	Char	10	Primary Key
2.	Pass user	Char	32	
3.	Hak akses	Char	10	
4.	St aktif	Tinyint		

**b. Tabel Loper**

No	Nama Field	Type	Length	Keterangan
1	Id_loper	Char	3	Primary Key
2	Nama_loper	Char	30	
3	Alamat	Char	60	
4	Telpn	Char	25	
5	Catatan	Char	60	

**c. Tabel Barang**

No.	Nama Field	Type	Length	Keterangan
1.	Kd brg	Char	20	Primary Key
2.	Nama brg	Char	50	
3.	Terbitan	Char	2	
4.	Nama supplier	Char	30	
5.	Harga bandrol	Int		
6.	Kel barang	Enum		

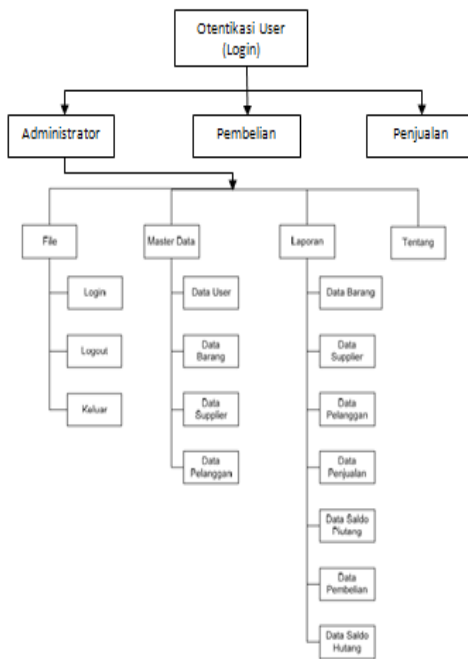
**d. Tabel Pelanggan**

No.	Nama Field	Type	Length	Keterangan
1.	Id plg	Char	8	Primary Key
2.	Nama plg	Char	30	
3.	Jenis	Char	2	
4.	Alamat	Char	50	
5.	Contact person	Char	30	
6.	Telepon	Char	15	
7.	Fax	Char	15	

**Gambar 4. Contoh Tabel Database**

Setelah terbentuk struktur tabel database, maka selanjutnya perlu dibentuk struktur menu. Struktur menu merupakan struktur pemetaan pada operasi sebuah aplikasi sistem informasi yang telah dibangun. Tujuan struk-

tur menu ini adalah memudahkan bagi para pengguna untuk mengikuti petunjuk operasi aplikasi. Desain struktur menu yang digunakan adalah model struktur hierarki, dimana posisi utama aplikasi terdapat pada operasi otentikasi user (login), seperti terlihat pada gambar 5 berikut ini.

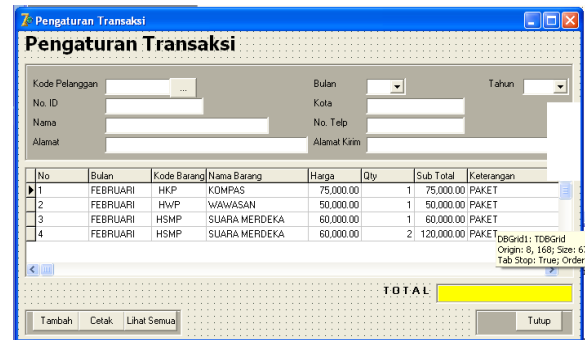


**Gambar 5. Struktur Menu SIM Agen Koran**

Setelah desain database dan menu selesai dirancang maka selanjutnya adalah melakukan desain antar muka. Berikut ini contoh desain antar muka (user interface/UI) menu dan transaksi agen koran.



**Gambar 6. Contoh Desain UI Menu SIM Agen Koran**



**Gambar 7. Contoh Desain UI Transaksi Agen Koran**

### Hasil IbM

Pada pelaksanaan IbM telah dihasilkan hal-hal sebagai berikut:

(a) Para Agen koran dan loper semakin tahu dan jelas tentang sistem pengelolaan atau manajemen usaha kecil seperti usaha yang dimilikinya agar usahanya semakin maju dan meningkat pendapatannya, (b) Agen Koran Menjadi lebih tahu dan jelas, serta terampil tentang sistem inventori dan tata buku yang baik dan benar baik yang berbasis konvensional maupun dengan komputer serta mampu mempraktekkannya dengan benar, (c) Para Agen koran dan loper memiliki pengetahuan yang lebih baik tentang strategi pemasaran media dan berusaha segera dapat mempraktekkannya, (d) Para Agen koran semakin termotivasi untuk menggunakan perangkat teknologi informasi untuk menerapkan sistem informasi manajemen agen koran, (e) Para loper dapat termotivasi untuk bekerja yang lebih profesional agar pendapatnya semakin meningkat, (f) Baik para agen koran dan loper memiliki semangat yang lebih baik untuk dapat bekerjasama saling menguntungkan agar kegiatan usahanya semakin maju dan pendapatannya semakin meningkat, (g) Adanya motivasi rencana pembentukan koperasi agen koran kecil dan lopernya untuk kesejahteraan anggotanya.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Hasil Iptkes bagi Masyarakat ini dapat memberikan kesimpulan sebagai berikut : Para agen koran sangat membutuhkan pengetahuan dan penjelasan yang berhubungan dengan manajemen usaha kecil seperti yang dimilikinya. Hal ini terlihat dengan perhatian dan kemauan yang besar untuk merubah pola usaha yang telah dijalani untuk disesuaikan dengan hasil IbM yaitu melakukan manajemen usaha kecil dengan baik dan benar. Para agen koran juga menginginkan agar SIM agen koran dapat dimanfaatkan sebaik-baiknya untuk mendukung kegiatan usahanya. Para loper koran lebih memahami dan menginginkan untuk mempraktekkan sistem pemasaran sesuai yang didapatkan ketika IbM.

### Saran

Para Agen koran dan Loper menginginkan adanya pelatihan lebih lanjut untuk menin-

gkatkan kemampuannya dalam usaha. Para agen koran dan loper menginginkan adanya pelatihan motivasi kerja dan keinginan membentuk koperasi demi kesejahteraan anggotanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Gie, The Liang, Sutarto. 1977, *Pengertian Kedudukan dan Perincian Ilmu Administrasi*, Yogyakarta: Karya kencana.
- Jusup, Haryono,, 1997, *Dasar-Dasar Akuntansi*, Ed. 5, Yogyakarta, Penerbit : STIE YKPN.
- Stanton, William J. 2001. *Prinsip Pemasaran*. Jakarta:Erlangga.
- Supriyanto, Aji, 2005,*Pengantar Teknologi Informasi*, Jakarta: Salemba informatika.